

银行理财子公司竞速 存量处置成关键

回收类产品“当家”

据中国理财网公开信息显示,截至4月8日,发行机构为“银行理财子公司”的理财产品共有747款,发行主体涵盖中银理财、农银理财、工银理财、建信理财、交银理财、中邮理财、招银理财、光大理财、兴银理财等9家理财子公司。分机构来看,工银理财发行的产品最多,为390款,建信理财发行125款、中银理财发行107款产品,上述3家银行位居前三。其他国有大行系理财子公司交银理财、农银理财、中邮理财发行数量依次为83款、24款、4款。

相较国有大行,股份制银行理财子公司开业时间靠后,产品发行数量也较少,兴银理财、光大理财、招银理财3家理财子公司分别发行5款、5款以及4款产品。从投资门槛来看,1元起投的理财产品已经成为潮流,也有部分产品起投金额在50-1000元左右。

从运作模式来看,747款理财产品中,封闭式非净值型产品有7款、封闭式净值型产品有526款、开放式净值型产品有214款。而基于母行背靠“大树”的优势,理财子公司发行初期多以固定收益类和现金管理类传统优势产品为主,同时将一定比例的权益类产品进行混合。这747款理财产品中,固定收益类产品有579款、混合类产品167款,相比之下,权益类产品仅1款,为工银财富系列工银量化理财-恒盛配置CFLH01”。

“从资管新规中对理财子公司的投资范围规定来看,理财子公司的投资范围比传统的银行理财产品、公募基金产品都宽泛。”融360大数据研究院分析师殷燕敏分析认为,目前市面上的理财子公司产品也在逐步从低风险的固收类理财产品拓展到中高风险的权益类产品,但银行理财子公司人员配置等还是基于母行,在固收类投资方面有较大优势,权益类产品投资实力相比于公募基金、私募基金等还相对薄弱。

在资管新规、理财新规的政策要求下,理财子公司背负着银行理财业务整改、转型的重任和期望,自开业以来,净值型产品的发行数量不断攀升。4月8日,北京商报记者根据中国理财网公开信息统计,截至发稿,9家银行系理财子公司共发行747款理财产品,净值型产品发行数量超九成。不过基于母行背靠“大树”的优势,理财子公司发行产品类别多以固定收益类等传统优势产品为主,权益类产品寥寥。随着资管新规落实大限的临近,存量业务处置也成为各家理财子公司在2020年的“必修课”。

部分理财子公司2019年净利润情况(单位:亿元)



存量资产整改有序推进

在新产品不断面世的同时,存量业务处置也摆在眼前。殷燕敏表示,目前银行理财子公司与母行的资管部,各家银行在部门设置上有所不同,有的银行是成立理财子公司后,由后者负责发行新产品,并承接母行以前的老产品,母行资管部门不再管理理财产品;有的银行是母行的资管部门管理老产品,理财子公司发行新的理财产品,分别独立运营。

北京商报记者发现,工商银行已经率先将部分存量理财产品进行迁移,交由工银理财作为管理人,涉及的产品达百余款。兴业银行近日也发布公告表示,出于专业分工的考虑,部分存量理财产品的管理人可能将由兴业银行变更为兴银理财。

不过,对于一些存量理财规模较大的银

行来说,整改、迁移工作面临些许压力。交通银行副行长周万阜日前表示,该行需要处置的存量资产规模大概1000亿元左右,主要是以PPP股权投资基金、长期性非标资产为底层资产的理财产品。

按照“资管新规”的要求,2020年是过渡期的最后一年,当下疫情给不少银行存量资产的处置带来挑战,若过渡期存量处置问题迟迟不能解决,许多银行就难以进行2020年的产品发行和资产配置计划。一位国有大行理财子公司相关人士向北京商报记者直言,目前行内在净值化转型方面进度还是比较快,目标是在2020年底前实现产品转型,但存量处置还很困难:首先是有的理财产品中存在不良资产,难以处置;其次,个别产品目前有亏损,亏损问题不好解决;另外,体量较大的存量产品,转成净值型产品需要得到之前投资者的认可,但

这涉及多方面的问题,例如系统尚待改造升级,目前难以实现。

普益标准对50余家中小银行的调研显示,在2020年底前,有73%的银行机构无法按期完成存量资产改造。面对银行对于转型困难的“叫苦不迭”,监管也做了多方考虑,央行副行长潘功胜近日在回应是否会延期一年时表示:“有可能,央行和银保监会正在进行技术评估。”大家肯定是希望延长过渡期,这样转型压力就小很多,未来还是要看监管的态度,但如果监管要求转型完成,银行肯定会尽力达到这一目标。”另一国有银行资管相关人士说道。

5家理财子公司已盈利

产品发行竞速,存量资产整改,其背后都指向了同一个方向,即理财子公司竞赛正式

启动,各家公司战略也已瞄准差异化。周万阜称:“交银理财子公司的新产品将以投资期限适度拉长、风险特征基本匹配、客户体验基本过度为出发点,加大产品的发行力度,实现产品规模快速增长,到大约5000亿元”。

招银理财董事长刘辉此前表示:“就招行来说,客群的风险偏好匹配度最高的就是养老资金或职业年金,招行能管理好低波动、长周期的资金,能管理好这些风险偏好低的养老金。同时还要发展机构客户,把优质企业客户引导到安全、低波动的理财上来,这部分的空间很大”。

在普益标准研究员梁传义看来,银行理财子公司为资产管理行业带来了新面貌,发展潜力大,影响范围广,被寄以厚望。考虑资管行业的监管维度趋向一致,理财子公司或将从信托、券商、公募基金等行业抽取市场份额,另外,随着投资者财富增加,地产投资的吸引力下降,或将有更多的资金投向金融资产。

竞争之中,已经有银行理财子公司取得了收获。据了解,截至目前已有11家银行理财子公司开业,其中,中、农、工、建、交、邮储银行6家国有银行理财子公司已悉数开张,招商银行、光大银行、兴业银行3家股份制银行及杭州银行、宁波银行2家城商行的理财子公司也已开业。另外,还有多家理财子公司已获准筹建,包括青岛银行、重庆农商行等。

随着各大银行2019年年报的陆续披露,旗下理财子公司盈利情况也浮出水面,除中邮理财、中银理财、招银理财净利润数据未公布外,其余披露业绩数据的5家银行理财子公司均已实现盈利。

其中,工银理财总资产规模近164亿元,净利润达3.3亿元;农银理财紧随其后,净利润达到2.96亿元;交银理财和建信理财利润分别为8911.54万元、6000万元。作为全国第一家开业的股份制银行的理财子公司,光大理财截至报告期末的总资产为50.21亿元,净资产50.04亿元,实现净利润370万元。

北京商报记者 孟凡震 宋亦桐

国务院金融委:坚决打击资本市场造假欺诈行为

北京商报讯(记者 孟凡震 马婧)据中国政府网4月8日消息,4月7日,国务院金融稳定发展委员会(以下简称“金融委”)召开第二十五次会议,总结近期金融支持疫情防控和经济社会发展工作进展,部署下一阶段重点任务。

会议指出,自新冠肺炎疫情暴发以来,金融委把支持疫情防控作为当前最重要的工作来抓,先后召开十次会议,确定“稳预期、扩总量、分类抓、重展期、创工具”的工作方针,综合运用多种政策工具保持流动性合理充裕,坚持股票市场正常开市,拓宽企业低成本融资渠道,针对受疫情影响较大的区域、行业和企业提供差异化金融服务,有效防控疫情,支持复工复产,维护经济稳定发展大局。

会议强调,当前全球经济增长受到疫情严重冲击,经济金融发展面临较大挑战,我国疫

情防控面临外防输入、内防反弹的形势,又处于复工复产的关键阶段。

下一阶段,金融委要继续按照党中央、国务院决策部署,强化政策落实,扎实推动经济社会发展秩序恢复常态。一是加大宏观政策实施力度,稳健的货币政策要更加灵活适度,把支持实体经济恢复发展放到更加突出的位置。二是引导信贷资源更多支持受疫情影响较大的中小微企业和民营企业。三是发挥好资本市场的枢纽作用,不断强化基础性制度建设,坚决打击各种造假和欺诈行为,放松和取消不适应发展需要的管制,提升市场活跃度。四是采取多种有效方式加大中小银行资本补充力度,增强抵御风险和信贷投放能力。五是高度重视国际疫情和经济金融形势研判应对,防范境外风险向境内传递。

中小微企业和民营企业受疫情冲击较大,也是政策发力的重点。除降准外,近期出台的许多政策也集中于帮助中小微企业和民营企业渡过难关。央行方面,在正在实施的3000亿元抗疫专项再贷款,以及5000亿元再贷款再贴现支持企业复工复产后,近日举行的国务院常务会议又提出新增1万亿元再贷款再贴现。

此外,证监会副主席李超日前在国新办新闻发布会上表示,证监会将按照已公布的资本市场改革12项重点工作,包括推进注册制改革,提升上市公司质量、改进和强化中介机构服务质量、保护投资者权益、创造更加有利于中长期资金入市的环境等,继续加大推进力度,努力打造一个规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场。

前两月保费大增50% 投连险走出逆势行情

北京商报讯(记者 孟凡震 实习生 马佳昆)受疫情影响,2月以来,人身险各险种业务几近收缩。然而与资本市场“休戚相关”的投连险业务却走出“逆势”行情,成为人身险公司业务中为数不多的正增长险种。4月8日,北京商报记者从业内获得的数据显示,今年前两月,人身险公司投连险累计独立账户新增交费60亿元,同比增长50%。

对此,中国社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠表示,投连险是在保障功能的基础上,增加投资功能。根据历史经验,在股市走势较好时,投连险的吸引力更强,当前投连险保费的高增长应当与此有关。同时,投连险的产品结构更清晰,所以互联网渠道的发展对投连险的推动作用更强。

爱选科技联合创始人何剑钢也表示,投连险的表现与股票市场联系紧密,股票市场火,投连险就火,但是发展比股票市场慢一点,和市场有一定的时滞性有关。另外,现在保费集中度非常高。投连险前两月60亿元保费收入占到总保费收入的0.6%,市场还是很小的。

从收益来看,投连险已经连续7个月保持正收益。据华宝证券发布的投连险月报显示,今年2月,投连险账户单月平均收益率为0.99%,2019年8月至2020年2月期间已连续7个月收益均为正。具体来看,2019年2月至2020年2月可获取数据的相关投资总体平均回报率分别为4.9%、2.63%、-0.21%、-2.01%、1.65%、-0.11%、0.81%、0.47%、0.84%、0.01%、2.92%、0.88%、0.99%。

从具体账户层面来看,2月纳入统计的199个投连险账户中有167个取得正收益,占比83.92%。收益率名列前5的账户包括:国寿进取股票、招商信诺锐取A型、中意积

极进取、光大永明指数型、信诚策略成长,收益率分别为11.52%、6.06%、5.53%、5.51%、5.42%;前三者账户类型均为激进型,后者分别为指数型和混合激进型账户。

不过,投连险2月各类账户收益的平均回报率除货币型账户外均跑输可比公募基金指数。与股市关联度较大的投连险激进型、混合激进型账户2月的平均回报率分别为1.68%、1.45%,而可比公募基金普通股票型基金指数、偏股混合型基金指数分别为3.34%、3.11%,相比之下有小幅差距。混合保守型、增强债券型、全债型、指数型账户2月的平均回报率分别为0.82%、0.91%、0.87%、-0.08%,均跑输可比公募基金指数。货币型账户2月平均回报率为0.25%,较货币市场基金指数跑赢0.01个百分点。

对此,国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生表示,现在保险业的竞争已经从同业间的竞争跨到整个不同金融行业的竞争,尤其是投连险这类产品的属性,替代性较强。如果投资能力没有得到有效提升,将会在金融市场发展的竞争当中相对处于弱势。

那么,投连险收益连续为正是否意味着到了投资好时机?对此,何剑钢表示,作为长期持有的保险来看,现在购买投连险还是不错的,这一轮下跌,或给未来的账户价值增长提供了空间。

不过,鉴于安盛保险投连险爆雷事件,有保险专家建议,购买投连险需要承受一定的风险,这种投资风险要投资者自担,因此适合风险能力相对较强、资金承受能力相对较大的投资者。投连险实际上也是一种长期投资型险种,如果投保人能够很好地把握证券市场的整体走势,有较强的风险承受能力,就可以选择这类险种。

战绩出炉 公募管理费收入分化凸显

北京商报讯(记者 孟凡震 刘宇阳)随着母公司及旗下产品年报相继披露,2019年公募基金管理费收入也浮出水面。据东方财富Choice统计,截至4月8日,已经披露相关数据的62家公募基金管理人在2019年累计实现收入约350亿元。其中,在权益市场上行、公募基金大额“吸金”的背景下,多家机构2019年管理费收入上涨,且超过10亿元。不过,也有机构管理规模、收入同步下滑,分化进一步凸显。在业内人士看来,部分机构管理费收入下降源于规模的明显缩水。同时,产品同质化、市场竞争白热化等现状也在加速基金公司管理费收入的缩减。

从整体数据来看,62家机构合计实现管理费收入350.01亿元。其中,易方达基金以36.26亿元暂居首位,汇添富基金和嘉实基金也分别达到26.01亿元和25.29亿元,排在第二位和第三位。另外,南方、富国等12家基金公司2019年的管理费收入也超过10亿元。

但工银瑞信基金、中银基金、东方红资产管

理等部分机构则出现了管理费收入下滑的情况。2019年工银瑞信基金管理费收入约为22.32亿元,较2018年同比下降14.05%。同期,中银基金和东方红资产管理也分别下滑11.6%和12.7%。对此,东方红资产管理母公司东方证券回复北京商报记者称,东方红资产管理在产品设计上,采用了长期封闭产品到期计提附加管理费的模式。2018年有基金产品到期计提了附加管理费,导致该年度管理费收入基数相对较大。

沪上一位业内人士指出,东方红资产管理旗下权益类产品多采取长期封闭的模式,部分基金更针对封闭期间获取的超额收益计提15%的附加管理费。据了解,2018年东方红睿元单只产品计提的附加管理费就超过1亿元,但到了2019年则未有产品到期,也就导致管理费收入变相减少。

北京某公募基金内部人士坦言,一般而言,公募基金管理规模是其管理费收入的主要来源,如果规模下降明显,则该年度管理费收

入也将受到影响,这一情况在中小型基金公司方面较为常见。

“另一方面,在优质标的相对有限的同时,公募基金数量却快速增长,也导致近年来产品同质化的问题逐渐显现。”该内部人士补充道;尤其是指数基金、债券型基金等,竞争更是进入白热化阶段。而在产品本身不具备明显特征之时;低费率“往往就成为基金公司的手段之一。另外,有些基金公司对于存量产品的管理费率率和托管费率进行下调也直接导致了管理费收入的减少。”

前海开源基金首席经济学家杨德龙认为,影响公募基金管理费收入的不只是管理规模,资产管理结构同样重要,即公司产品是零售业务的占比高,还是机构的业务占比高。杨德龙称,零售的公募基金一般需要借助银行、券商、第三方销售机构代销,其中代销所要支付的尾随佣金较高,基金管理人能够获得的管理费收入更少。相比之下,机构业务,尤其是管理费率较高的权益类基金,则能为管理人带来更多的管理费收入。